

# Carole DONADA

Professor

donada@essec.edu

Department: Management

Campus de Cergy

## DIPLOMAS

---

### DIPLOMAS

- |      |   |
|------|---|
| 1998 | Doctorat in Sciences of Management<br>(HEC Paris France)                        |
| 2006 | Habilitation à diriger des recherches<br>(Université Paris Dauphine-PSL France) |
| 1992 | D.E.A Marketing and Strategy<br>(Université Paris Dauphine-PSL France)          |
| 1988 | D.E.A Compared Economic Theory<br>(Université Paris X Nanterre France)          |

### CERTIFICATES

- |      |  |
|------|--|
| 1995 | Centre Européen de Formation Approfondie à la Gestion (CEFAG)<br>(Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises<br>(FNEGE) France) |
| 2009 | Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GCPCL)<br>(Harvard Business School United States of America)   |

## CAREER

---

### FULL-TIME ACADEMIC APPOINTMENTS

- |                   |   |
|-------------------|---|
| 2008 - Now        | Professor (ESSEC Business School France)                            |
| 1996 - 1997-07-31 | Assistant Professor (ESCEM France)                                  |
| 1998 - 1999-12-31 | Post-Doctorate, Marketing Department (ESSEC Business School France) |

## **OTHER APPOINTMENTS**

2000 - 2000-12-31 Visiting scholar at SESSI (Ministère de l'industrie France)

2008 - 2011-08-31 Vice-Dean for Faculty (ESSEC Business School France)

## **OTHER ACADEMIC APPOINTMENTS**

2000 - 2001-07-31 Visiting Scholar (McGill University Canada)

2014 - 2015-10-01 Visiting Scholar (Universitat de València Spain)

1997 - 1998-07-31 ATER (Université Paris Dauphine-PSL France)

1996 - 1999-07-31 Lecturer (Sorbonne Université France)

1995 - 1997-10-01 Pedagogical Assistant (HEC Paris France)

1993 - 1997-10-01 Lecturer (ESCP EUROPE France)

2021 - 2026-08-31 Head of the Practical Track in Strategy Consulting (ESSEC Business School France)

2022 - 2022-07-01 Visiting Professor (Universitat de València Spain)

## **PUBLICATIONS**

---

### **PRESENTATIONS AT AN ACADEMIC OR PROFESSIONAL CONFERENCE**

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2023\). A 'Placental System' to Coordinate Incumbent and Startup Firms within a Scale-up Structure. Dans: 2023 European Scaleup Institute \(ESI\) Annual Conference. Caiscais.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2023\). A 'Placental System' to Coordinate Large Firms and Startups within Corporate Innovation Boundary Structures. Dans: 2023 European Academy of Management \(EURAM\). Dublin.](#)

[SERVAJEAN-HILST, R., DONADA, C. et BEN MAHMOUD JOUINI, S. \(2019\). Types of Partnerships for Innovation and Atmosphere, a Symbiotic Relationship for Performance. Dans: Education and Research Association \(IPSER\) Conference.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2020\). La sélection des start-ups dans les collaborations entre complémentaires : Comment, sur quoi et par qui s'exerce le contrôle. Dans: 41ème Congrès Association Francophone de Comptabilité \(AFC \).](#)

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et DARMON, L. \(2022\). Shaping control systems for corporate startup studios: A longitudinal analysis of La Fabrique by CA. Dans: 44th Annual Congress of the European Accounting Association 2022. Bergen.](#)

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et ALEGRE, J. \(2024\). Digital transformation and structural ambidexterity: A case study of a startup studio in a banking group. Dans: 2024 Conference of the Administrative Science Association of Canada \(ASAC\). Montréal.](#)

[DONADA, C. \(2019\). Types of Partnerships for Innovation and Atmosphere, a Symbiotic Relationship for Performance. Dans: R&D Management Conference.](#)

[DONADA, C., DEKKER, H. et NOGATCHEWSKY, G. \(1972\). testtestest. Dans: Association Francophone de Comptabilité \(AFC\). Paris.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2020\). Bridging Distance in Startup Collaboration: The Effects of Collaboration Incentives and Absorptive Capacity. Dans: 20th European Academy and Management \(EURAM\).](#)

[DONADA, C., OLTRA, V. et ALEGRE, J. \(2016\). Boosting Radical Innovation Through Global Excellence Skunkworks Projects in Multinational Companies: Key Human Resource Practices and Dynamics. Dans: 42nd Annual Conference of the European International Business Academy.](#)

[DONADA, C. \(2001\). Cooperative Gain in Vertical Partnerships: A Relational Approach.](#)

[DONADA, C. \(2001\). e-business et industrie automobile : quels enjeux pour les concessionnaires ?](#)

[DONADA, C. \(2010\). For Inter-Organizational Governance of Supplier Relationships Embedded in Customer-Oriented Business Models: A Study in the Aeronautics Industry. Dans: 33rd EAA Annual Congress 2010.](#)

[FOURNIER, G. et DONADA, C. \(2015\). Future Business Models for the Automotive Industry – an Opportunity for New Shapers Within the Mobility Value Chain? Dans: National and International Trends in Mobility, Wissenschaftsforum Mobilität.](#)

[CHEN, Y. et DONADA, C. \(2018\). How Focal Firms Manage Bottlenecks in Nascent Ecosystems: The Case of Electric Vehicle Ecosystem. Dans: 78th Academy of Management Annual Meeting.](#)

[DONADA, C., DE CAMPOS RIBEIRO, G., MOTHE, C. et NOGACHEWSKY, G. \(2017\). Inter-Organizational Management Control and Boundary Spanners' Relational Skills: The Impact of Collaboration Scope. Dans: 2017 Conference of the Administrative Sciences Association of Canada: Digital Economies and Cities Proceedings.](#)

[DONADA, C. \(2017\). Managing Knowledge in Skunkworks Projects: Key Human Resource](#)

[Practices and Dynamics for Boosting Creativity and Radical Innovation. Dans: 12th International Forum on Knowledge Asset Dynamics \(IFKAD\).](#)

[DONADA, C., CHEN, Y., CHOWDHURY, I. et PEREZ, Y. \(2017\). Mirroring Hypothesis and Integrality in the Electric Vehicle Industry: Evidence from Tesla Motors. Dans: 2017 Conference of the Administrative Sciences Association of Canada: Digital Economies and Cities.](#)

[DONADA, C. et MOTHE, C. \(2018\). Organising Creativity for Innovation in Emerging Industries: What Lessons Can Be Learned from Skunkworks Projects? Dans: 18th Annual conference of the European Academy of Management \(EURAM 2018\).](#)

[DONADA, C., OTRA, V. et ALEGRE, J. \(2017\). Radical Innovation and Human Resource Practices: A Case Study of a Global Excellence Skunkworks Project. Dans: 2017 Organizational Learning and Knowledge Capabilities Conference \(OLKC\).](#)

[DONADA, C., MOTHE, C., NOGATCHEWSKY, G. et DE CAMPOS RIBEIRO, G. \(2017\). The Impact of Collaboration Scope on Inter-Organizational Controls and Boundary Spanners' Relational Skills. Dans: 2017 Strategic Management Society \(SMS\) Special Conference.](#)

[DONADA, C., ALEGRE, J. et MOTHE, C. \(2017\). When Skunkworks Projects Deal with Both Organizational and Technological Exploration. Dans: XXVIème conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique \(AIMS\).](#)

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et DARMON, L. \(2022\). Steps to Build a Control System in a Startup Studio. Dans: 2022 Workshop on Control-As-Practice. Courbevoie.](#)

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et DARMON, L. \(2022\). The Development of a Startup Studio on Fintech Projects: Analysis of its Control System. Dans: 2022 European Academy of Management \(EURAM\). Zurich.](#)

[DONADA, C. \(2015\). Challenges of Defining Business Models in an Emerging Industry. Dans: Armand Peugeot Chair Conference: Electromobility - Challenging Issues 3rd edition.](#)

[DONADA, C., MOTHE, C., NOGATCHEWSKY, G. et DE CAMPOS RIBEIRO, G. \(2017\). Collaborative Management Control Package, Risks, and Performance. Dans: 40th European Accounting Association \(EAA\) Annual Congress.](#)

[DONADA, C., MOTHE, C. et ALEGRE, J. \(2017\). Dealing with the Robinson's Paradox: A Case Study of an Explorative Ambidexterity. Dans: 2017 Valencia University Seminars.](#)

[DONADA, C., MOTHE, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2017\). Do Relationships Matter in Collaborations. Dans: XXVIème conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique \(AIMS\).](#)

[DONADA, C. \(2012\). From Auto Industry to Electromobility Industry: What Can We Learn from Strategic and Marketing Theoretical Frameworks? Dans: 20th International Colloquium of GERPISA.](#)

[DONADA, C. et LEPOUTRE, J. \(2015\). How Activism Matters for Creating the Electromobility 2.0 Industry? Dans: 23rd International Conference of GERPISA.](#)

[DONADA, C. \(2016\). How to Address the Electromobility Ecosystem. Dans: Strategic Management Society Extension, "Innovation Ecosystems and Sustainable Mobility".](#)

[DONADA, C. \(2013\). It Takes a Quarter of a Century to Build a Core Competency. Dans: 29th EGOS Colloquium 2013.](#)

[MIRA BONNARDE, S., DONADA, C. et ATTIA, D. \(2015\). Le Management de projets dans les écosystèmes d'affaires. Dans: 2ème Conférence Internationale : Gestion de projet agile et lean. Comment relever ce défi ?](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2008\). Le partenariat vertical dans l'industrie aéronautique : vers une configuration de contrôle adaptée aux évolutions de l'environnement. Dans: Congrès de l'AFC.](#)

[DONADA, C. \(2016\). Les déterminants de la mobilité alternative. Dans: 2016 Chaire Armand Peugeot Annual Workshop.](#)

[DONADA, C. \(2016\). Managing A Disruptive Innovation: The Hybrid Air Case. Dans: 24th Gerpisa International Colloquium 2016.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2019\). Organizing the Start-up Selection Process in Innovation Collaborations. Dans: 2019 European Academy of Management \(EURAM\) Conference.](#)

[DONADA, C. \(2015\). Relational Dynamic Capability Building Process. Dans: Séminaire de la faculté d'économie de l'université de Valencia.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2008\). Restructuration industrielle et gouvernance client-fournisseur. Dans: Etats généraux du Management au Sénat.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2019\). Start-up Selection in Innovation Collaborations: Process, Criteria, and Selection Team Above All! Dans: 42nd Annual Congress of the European Accounting Association \(EAA\).](#)

[DONADA, C. et FOURNIER, G. \(2014\). The Automotive Industry Faces a Paradigm Shift. Dans: 22nd International Colloquium of GERPISA. Old and New Spaces of the Automotive Industry: Towards a New Balance?](#)

## **WORKING PAPERS**

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et PEZET, A. \(2014\). It Takes a Quarter of a Century to Build a Dynamic Capability. Supplier relations management at Renault \(1975-1999\). ESSEC Business School.](#)

[DONADA, C. \(2014\). \*Pour une réingénierie des partenariats verticaux : le cas de la Plateforme de la Filière Automobile\*. ESSEC Business School.](#)

[DONADA, C. et GARRETTE, B. \(1995\). \*Le partenariat vertical : définitions et exemples\*.](#)

## **GUEST EDITOR OF A JOURNAL SPECIAL ISSUE**

[DONADA, C. et PEREZ, Y. \(2018\). \*International Journal of Automotive Technology and Management\*. \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 18\(3\).](#)

[DONADA, C. \(2021\). \*Métaphores en sciences de gestion\*. \*Revue Française de Gestion\*, 8\(301\).](#)

[DONADA, C. et PEREZ, Y. \(2016\). \*International Journal of Automotive Technology and Management\*. \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 16\(1\).](#)

## **PRESS ARTICLE, VIDEO OR OTHER POPULAR MEDIA**

[DONADA, C. et GARRETTE, B. \(2004\). \*Automobile : sortir de l'impasse grâce au partenariat\*. \*Les Echos\*, pp. 10.](#)

[DONADA, C. \(2014\). \*Acheter ou ne pas acheter une voiture électrique, telle est la question\*. \*Huffington Post\*.](#)

[DONADA, C. \(2016\). \*Challenges for car manufacturers in a disruptive electromobility industry 2.0\*. \*ESSEC Knowledge\*.](#)

[DONADA, C. \(1996\). \*Quelles stratégies pour les fournisseurs partenaires?\*](#)

[DONADA, C. et KESSELER, A. \(1997\). \*Partenariat : mythes et réalités pour les fournisseurs\*.](#)

## **PREFACES OF A JOURNAL**

[DONADA, C. et PEREZ, Y. \(2018\). \*Editorial. Special Issue on: Electromobility: Towards a New Dominant Design?\* \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 18\(3\), pp. 179-186.](#)

[DONADA, C. et PEREZ, Y. \(2016\). \*Editorial: Electromobility at the Crossroads\*. \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 16\(1\), pp. 1-10.](#)

## **JOURNAL ARTICLES**

- [DONADA, C., MOTHE, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2019\). Modes de coordination et performance des relations client-fournisseur : l'effet modérateur des risques collaboratifs. \*Management International\*, 24\(2\), pp. 124-137.](#)
- [CHEN, Y., CHOWDHURY, I. et DONADA, C. \(2019\). Mirroring Hypothesis and Integrality: Evidence from Tesla Motors. \*Journal of Engineering and Technology Management\*, 54\(1\), pp. 41-55.](#)
- [DONADA, C. et CHEN, Y. \(2019\). Comment gérer les paradoxes des « ateliers putois » pour innover : le cas de l'automobile. \*Décisions Marketing\*, juillet-septembre\(95\), pp. 77-98.](#)
- [DONADA, C., MOTHE, C. et ALEGRE, J. \(2021\). Managing skunkworks to achieve ambidexterity: The Robinson Crusoe effect. \*European Management Journal\*, 39\(2\), pp. 214-225.](#)
- [SERVAJEAN-HILST, R., DONADA, C. et BEN MAHMOUD-JOUINI, S. \(2021\). Vertical innovation partnerships and relational performance: The mediating role of trust, interdependence, and familiarity. \*Industrial Marketing Management\*, 97\(2\), pp. 84-96.](#)
- [OLTRA, V., DONADA, C. et ALEGRE, J. \(2022\). Facilitating radical innovation through secret technology-oriented skunkworks projects: Implications for human resource practices. \*Human Resource Management Journal\*, 32\(1\), pp. 133-150.](#)
- [CHATELAIN-PONROY, S., DONADA, C. et VIDAL, O. \(2021\). Métaphores en sciences de gestion - Évolutions et usages. \*Revue Française de Gestion\*, 8\(301\), pp. 63-75.](#)
- [DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2023\). Start-Up Complementor Selection in a Large Company: A Case Study. \*Accounting Auditing Control\*, 29\(2\), pp. 97-133.](#)
- [DEKKER, H., DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2024\). Exploiting cognitive distance for enhanced innovative capabilities: The role of collaboration controls in incumbent-startup partnerships. \*Technovation\*, 134, pp. 103047.](#)
- [DONADA, C. \(1997\). Fournisseurs, déjouez les pièges du partenariat ! \*Revue Française de Gestion\*, Juin-Juillet\(114\).](#)
- [DONADA, C. et VIDAL, O. \(1998\). La rentabilité des concessionnaires automobiles. \*Editions du CNPA \(Conseil National des Professions de l'Automobile\)\*.](#)
- [DONADA, C. et PEREZ, Y. \(2015\). Editorial: The Challenges of Electromobility. \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 15\(2\), pp. 97-104.](#)
- [DONADA, C. \(2013\). Electric mobility calls for new strategic tools and paradigm for automakers. \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 13\(2\), pp. 167-182.](#)
- [DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2009\). Emotions in Outsourcing. An Empirical Study in the Hotel Industry. \*International Journal of Hospitality Management\*, 28\(3\), pp. 367-373.](#)
- [DONADA, C. et ATTIAS, D. \(2015\). Food for Thought: Which Organisation and Ecosystem](#)

[Governance to Boost Radical Innovation in the Electromobility 2.0 Industry? \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 15\(2\), pp. 105-125.](#)

[DONADA, C. et DOSTALER, I. \(2005\). Fournisseur, sois flexible et tais-toi ! \*Revue Française de Gestion\*, 31\(158\), pp. 89-104.](#)

[DONADA, C. \(2003\). Fournisseurs partenaires ou sous-traitants de second rang : quel groupe choisir ? \*Gestion 2000\*, Juillet-Août, pp. 53-68.](#)

[BONNARDEL, S.M., ATTIAS, D. et DONADA, C. \(2016\). From the Management of Innovative Projects to the Innovative Management of Innovative Projects: An Analysis Within the Automotive Industry. \*Journal of Modern Project Management\*, 4\(1\), pp. 26-39.](#)

[DONADA, C. \(2002\). Generating Cooperative Gain in a Vertical Partnership: A Supplier's Perspective. \*Canadian Journal of Administrative Sciences / Revue Canadienne des Sciences de l'Administration\*, 19\(2\), pp. 173-183.](#)

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et NOGATCHEWSKY, S. \(2012\). Gouvernance interorganisationnelle imbriquée et stratégie orientée client. \*Accounting Auditing Control\*, 18\(2\), pp. 7-32.](#)

[DONADA, C. et LEPOUTRE, J. \(2016\). How Can Startups Create the Conditions for a Dominant Position in the Nascent Industry of Electromobility 2.0? \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 16\(1\), pp. 11-29.](#)

[DONADA, C. et ATTIAS, D. \(2013\). Innovative Project Management in the Automotive Industry: The Armand Peugeot Chair, Projects on Electromobility. \*Journal of Modern Project Management\*, 1\(1\), pp. 44-49.](#)

[BROCARD, P. et DONADA, C. \(2002\). La chaîne de l'équipement automobile. Une accélération technologique. \*Les 4 pages des Statistiques Industrielles\*, pp. 1-4.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2007\). La confiance dans les relations interentreprises. Une revue des recherches quantitatives. \*Revue Française de Gestion\*, 33, pp. 111-124.](#)

[DONADA, C., BLANC, T., GARDET, E., MOTHE, C. et NILLÈS, J.J. \(2014\). La prise en compte de la dimension risque dans le PEAK Collaborative Index. \*Excellence HA\*, pp. 16-24.](#)

[DONADA, C. \(2018\). Leadership in the Electromobility Ecosystem: Integrators and Coordinators. \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 18\(3\), pp. 249-246.](#)

[DONADA, C. \(2014\). Les sciences de gestion, boussole du politique. Étude sur l'émergence d'une nouvelle industrie de l'électromobilité. \*Revue Française de Gestion\*, 245\(8\), pp. 35-54.](#)

[DONADA, C. \(2002\). Modèles d'affaires électroniques et distributeurs automobiles : une approche par la chaîne de valeur. \*Revue Internationale de Gestion\*, pp. 46-54.](#)

[DONADA, C. et GARRETTE, B. \(2001\). Partenariat vertical et gain coopératif pour les fournisseurs. \*Management International\*, 5\(2\), pp. 19-31.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2008\). Partenariat, vassalité, marché et seigneurie : 4 configurations de contrôle client-fournisseur. \*Accounting Auditing Control\*, 14\(1\), pp. 145-168.](#)

[DONADA, C. et DOSTALER, I. \(2005\). Relational Antecedents of Organizational Slack: An Empirical Study into Supplier-customer Relationships. \*M@n@gement\* 8\(2\), pp. 25-46.](#)

[DONADA, C. et FOURNIER, G. \(2014\). Stratégie industrielle pour un écosystème en émergence : le cas de la mobilité 2.0, décarbonée, intermodale et collaborative. \*Revue d'Économie Industrielle\*, 148\(4\), pp. 317-348.](#)

[DONADA, C., MOTHE, C., NOGATCHEWSKY, G. et DE CAMPOS RIBEIRO, G. \(2019\). The Respective Effects of Virtues and Interorganizational Management Control Systems on Relationship Quality and Performance: Virtues Win. \*Journal of Business Ethics\*, 154\(1\), pp. 211-228.](#)

[DONADA, C., LENGLET, F., MOTHE, C. et NILLÈS, J.J. \(2015\). Un indice de mesure du collaboratif client-fournisseur. \*Revue Française de Gestion\*, 41\(251\), pp. 69-85.](#)

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et PEZET, A. \(2016\). Understanding the Relational Dynamic Capability-Building Process. \*Strategic Organization\*, 14\(2\), pp. 93-117.](#)

[DONADA, C. \(2014\). Une auto-mobilité dans tous ses états. \*Reflets\*, \(1\), pp. 50-53.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2006\). Vassal or Lord Buyers: How to Exert Management Control in Asymmetric Interfirm Transactional Relationships? \*Management Accounting Research\*, 17\(3\), pp. 259-287.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2005\). Vingt ans de recherches empiriques en marketing sur la performance des relations client-fournisseur. \*Recherche et Applications en Marketing\*, 20\(4\), pp. 71-96.](#)

[BARTHELEMY, J. et DONADA, C. \(2007\). L'externalisation : un choix stratégique. \*Revue Française de Gestion\*, 33\(177\), pp. 97-99.](#)

[DEKKER, H., DONADA, C., MOTHE, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2019\). Boundary Spanner Relational Behavior and Inter-Organizational Control in Supply Chain Relationships. \*Industrial Marketing Management\*, 77, pp. 143-154.](#)

[DONADA, C. \(2001\). Co-development Partnerships: Consequences for Car Suppliers. \*International Journal of Automotive Technology and Management\*, 1\(2-3\), pp. 183-195.](#)

[BARTHELEMY, J. et DONADA, C. \(2007\). Une approche intégrée. \*Revue Française de Gestion\*, pp. 101-111.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2005\). Dépendance asymétrique dans les alliances](#)

[verticales : Comment un client vassal contrôle-t-il ses fournisseurs ? \*Management International\*, 10\(1\), pp. 63-74.](#)

[DONADA, C. et VIDAL, O. \(2001\). Des concessions automobiles en quête d'une stratégie marketing. \*Décisions Marketing\*, Mai-Août\(23\), pp. 65-73.](#)

[DONADA, C. et DOSTALER, I. \(2010\). A Model of Supplier Dissidence in Flexible Vertical Partnerships. \*Journal of General Management\*, 35\(3\), pp. 25-40.](#)

## **BOOK CHAPTERS**

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2020\). Collaborer pour innover avec les start-up. Dans: Sébastien Damart, Bruno Oxibar eds. \*L'état du management 2020\*. 1st ed. Paris: La Découverte, pp. 7-17.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKI, G. \(2008\). Le client est roi. Dans: \*Petit bréviaire des idées reçues en management\*. 1st ed. La Découverte, pp. 68-77.](#)

[NOGATCHEWSKY, G., DONADA, C., MOTHE, C. et NILLES, J.J. \(2017\). Améliorer les échanges interentreprises : quand les vertus l'emportent sur le contrôle. Dans: \*L'état des entreprises 2017\*. 1st ed. La Découverte, pp. 55-62.](#)

[DONADA, C. et MBENGUE, A. \(2001\). Classifying and Structuring. Dans: \*Doing Management Research. A Comprehensive Guide\*. 1st ed. SAGE Publications, pp. 293-311.](#)

[DONADA, C. \(2000\). Comment construire une force de proposition en coopérant ? Le point de vue des fournisseurs automobiles. Dans: \*Perspectives en management stratégique\*. 1st ed. Éditions Management et Société \(EMS\), pp. 37-53.](#)

[IBERT, J., BAUMARD, P., DONADA, C. et XUEREB, J.M. \(2001\). Data Collection and Managing the Data Source. Dans: \*Doing Management Research: A Comprehensive Guide\*. 1st ed. SAGE Publications, pp. 172-195.](#)

[FOURNIER, G. et DONADA, C. \(2016\). Future Business Models for the Automotive Industry – an Opportunity for New Shapers Within the Mobility Value Chain? Dans: \*Nationale und international Trends in der Mobilität\*. 1st ed. Springer, pp. 27-41.](#)

[BAUMARD, P., IBERT, J., DONADA, C. et XUEREB, J.M. \(1999\). La collecte des données et la gestion de leurs sources. Dans: \*Méthodes de recherche en management\*. 1st ed. Dunod, pp. 224-256.](#)

[BAUMARD, P., DONADA, C., IBERT, J. et XUEREB, J.M. \(2007\). La collecte des données et la gestion de leurs sources. Dans: \*Méthodes de recherche en Management\*. 1st ed. Dunod, pp. 228-262.](#)

[BAUMARD, P., DONADA, C., IBERT, J. et XUEREB, J.M. \(2014\). La collecte des données et la](#)

[gestion de leurs sources \(4e édition\). Dans: Raymond-Alain Thiétart et al. \(ed.\). \*Méthodes de recherche en management\*. 4ème ed. Malakoff: Dunod, pp. 261-296.](#)

[DONADA, C. et LE NAGARD, E. \(2016\). Marketing : le difficile exercice de la prévision des ventes de nouveaux produits. Dans: \*À la pointe du management\*. 1st ed. Dunod, pp. 143-164.](#)

[DONADA, C. et MBENGUE, A. \(1999\). Méthodes de classification et de structuration. Dans: \*Méthodes de recherche en management\*. 1st ed. Dunod, pp. 373-396.](#)

[DONADA, C. et MBENGUE, A. \(2003\). Méthodes de classification et de structuration. Dans: \*Méthodes de recherche en management\*. 1st ed. Dunod, pp. 373-396.](#)

[DONADA, C. et MBENGUE, A. \(2007\). Méthodes de classification et de structuration. Dans: \*Méthodes de recherche en management\*. 1st ed. Dunod.](#)

[DONADA, C. et MBENGUE, A. \(2014\). Méthodes de classification et de structuration \(4e édition\). Dans: \*Méthodes de recherche en management\*. 4 ed. Dunod, pp. 473-497.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. \(2009\). Restructuration industrielle et gouvernance client-fournisseur. Dans: \*Management : tensions d'aujourd'hui\*. 1st ed. Vuibert, pp. 49-55.](#)

[DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, S. \(2015\). Stratégies de filières et gouvernance inter-organisationnelle imbriquée. Dans: \*L'état des entreprises 2015\*. 1st ed. La Découverte, pp. 38-49.](#)

[BARTHELEMY, J. et DONADA, C. \(2009\). Frontières de l'organisation et de l'entreprise. Dans: \*Stratégies - Concepts, méthodes, mise en œuvre\*. 2 ed. Dunod, pp. 263-277.](#)

[DONADA, C. \(2018\). La complexité de l'électromobilité de tout simplisme. Dans: E. Morin, L. Bibard eds. \*Complexité et organisations : faire face aux défis de demain\*. 1st ed. Eyrolles, pp. 203-216.](#)

[BAUMARD, P., DONADA, C., IBERT, J. et XUEREB, J.M. \(2025\). La collecte des données et la gestion de leurs sources. Dans: Raymond-Alain Thietart et al. \(ed.\). \*Méthodes de recherche en management\*. 5th ed. Malakoff: Dunod, pp. 255-289.](#)

[DONADA, C. et MBENGUE, A. \(2025\). Méthodes de classification et de structuration. Dans: Raymond-Alain Thiétart et al. \(ed.\). \*Méthodes de recherche en management\*. 5th ed. Malakoff: Dunod, pp. 451-476.](#)

## **CONFERENCE PROCEEDINGS**

[DONADA, C., MOTHE, C. et ALEGRE, J. \(2023\). Integrating structural ambidexterity, radical innovation, and business model innovation in the context of large organisations. Dans: \*R&D Management Conference 2023\*. Seville: Research & Development Management Association.](#)

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et ALEGRE, J. \(2024\). Transformation digitale et ambidextrie structurelle : Etude d'un cas de startup studio dans un groupe bancaire. Dans: \*2024 ASAC\*.](#)

Montreal: Administrative Sciences Association of Canada (ASAC).

DONADA, C. (2001). Cooperative Gain in Vertical Partnerships: A Relational Approach. Dans: *Proceedings of the ASAC 2001 Conference: Strategy - vol. 22, n° 6*. ASAC & IVEY, pp. 12-22.

DONADA, C. (2002). e-business and Automotive Industry: What Stakes for the Car Dealers? Dans: *The e-business Review. The International Academy of e-business*. International Academy of eBusiness, pp. 76-79.

DONADA, C. (2002). Etre ou ne pas être fournisseur de premier rang : une approche par les groupes stratégiques. Dans: *Proceedings of the 30th Annual Conference of the Administrative Sciences Association of Canada (ASAC)*. University of Manitoba.

DONADA, C. et NOGATCHEWSKY, G. (2007). How Emotions Influence Supplier Switching in Outsourcing Contexts? Dans: *APAMBC - 2007 Conference Proceedings*. SIM University.

DONADA, C. (2002). How Much does Tier's Ranking Matter for Automotive Suppliers: A Strategic Group Approach. Dans: *Proceedings of the SMS 22nd Annual International Conference*. Strategic Management Society (SMS).

DONADA, C. et ECHEVESTE, I. (2009). Interaction client-producteur et choix stratégiques dans la performance des entreprises de services. Dans: *ASAC 2009 (CD-Rom)*. Wilfrid Laurier University.

DONADA, C. et DOSTALER, I. (2005). La résistance d'un fournisseur aux exigences de flexibilité : l'impact sur son slack organisationnel. Dans: *Proceedings ASAC 2005*. Ryerson University.

DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et NOGATCHEWSKY, S. (2008). Le partenariat vertical dans l'industrie aéronautique : vers une configuration de contrôle adaptée aux évolutions de l'environnement. Dans: *Actes du 29ème congrès de l'AFC (Association Francophone de Comptabilité) : La comptabilité, le contrôle et l'audit entre changement et stabilité*. Association Francophone de Comptabilité (AFC).

DONADA, C. et DOSTALER, I. (2006). Les déterminants de la résistance des fournisseurs face aux exigences de flexibilité de leurs clients. Dans: *XIVème Conférence de l'AIMS*. Groupe ESSCA.

DONADA, C. (1999). Les fournisseurs gagnent-ils à coopérer avec leurs clients ? Dans: *AFM-15ème Colloque*. Financial Management Association (FMA).

CHEN, Y., CHOWDHURY, I., DONADA, C. et PEREZ, Y. (2018). Mirroring Hypothesis and Integrality: Evidence from Tesla Motors. Dans: *Academy of Management Proceedings*. Academy of Management.

DONADA, C. (1999). Partenariat vertical et force de proposition pour les fournisseurs. Dans: *AIMS-8ème Conférence Internationale de Management Stratégique*. Financial Management Association (FMA).

DONADA, C. (2000). Partenariat vertical et gain coopératif : une étude empirique de l'impact du

[partenariat sur la performance des fournisseurs dans l'industrie automobile. Dans: \*Proceedings du Congrès ASAC-IFSAM 2000\*. UQAM.](#)

[DONADA, C. \(1999\). Vertical Partnerships: Do They Pay Off for the Supplier? Dans: \*Interactions, Relationships and Networks: Towards the New Millennium\*. IMP Group.](#)

[DONADA, C., NOGATCHEWSKY, G. et NOGATCHEWSKY, S. \(2008\). Why Vertical Partnerships Are Keystones? An Illustration From the Civil Aerospace Industry. Dans: \*Proceedings of Academy of Innovation and entrepreneurship 2008\*. Intellectual Property Publishing House, pp. 226-229.](#)

[DONADA, C. et LEPOUTRE, J. \(2015\). How Activism Matters for Creating the Electromobility 2.0 Industry? Dans: \*World Electric Vehicle Journal \[28th International Electric Vehicle Symposium and Exhibition \(EVS28\)\]\*. World Electric Vehicle Association, pp. 742-746.](#)

[XUEREB, J.M. et DONADA, C. \(2006\). The Moulin Rouge: From Glory to Brankruptcy. Dans: \*2006 ASAC. Case Track Proceedings\*. Laurier Business and Economics & Pearson Education Canada, pp. 341-374.](#)

## HDR

[DONADA, C. \(2006\). HDR. France.](#)

## BOOKS

[BROCARD, P. et DONADA, C. \(2003\). \*La chaîne de l'équipement automobile\*. Ministère de l'Industrie - SESSI, 204 pages.](#)

## RESEARCH ACTIVITIES

### Organization of a conference or a seminar

- 2002 - Now: Creator of the research workshops of the Management Department (MOS) (ESSEC Business School France)
- 2021 - 2021: Past and present metaphors in management science (ESSEC Business School France)

### Function in an academic association

- 2005 - 2006: Board member (Association Internationale de Management Stratégique )
- 2020 - Now: Board member (Société Française de Management )

**Member of an academic association**

- 2000 - Now: Academy of Management (AOM)
- 2000 - Now: Administrative Sciences Association of Canada (ASAC)
- 1995 - Now: Gerpisa
- 1999 - Now: International Marketing and Purchasing Group (IMP)
- 2017 - Now: Société Française du Management (SFM) (Société Française de Management France)
  
- 2002 - Now: Strategic Management Society (SMS)
- 1999 - Now: Association Internationale de Management Stratégique (AIMS)
- 2008 - Now: Association Francophone de Comptabilité (AFC)
- 2018 - Now: European Academy of Management (EURAM)
- 2010 - Now: European Accounting Association (EAA)